SIRÉTISATION

Un outil indispensable à la gestion performante de votre base de données.

- ➜ **SIRET/SIREN/NIC : comment s'y retrouver ?**
- ➜ **Le SIRET, un identifiant fiable et unique.**
- ➜ **Un socle pour la mise à jour de votre base de données.**
- ➜ **La sirétisation expliquée en quelques étapes.**

© geometrix - Fotolia.com

Le SIRET, le SIREN, le NIC : 3 numéros pour identifier définitivement vos clients et vos prospects.

Le SIRET (pour « Système d'Identification du Répertoire des ETablissements ») comporte 14 caractères. Il est composé du numéro SIREN (pour« Système d'Identification du Répertoire des ENtreprises ») qui comporte 9 caractères et est suivi du NIC (pour « Numéro Interne de Classement ») qui en comporte 5.
Tous les établissements d'une même entreprise ont le même SIREN, seuls les NIC diffèrent.
Lors d'un déménagement, le NIC change mais le lien entre l'ancien et le nouveau SIRET est conservé.

Unique, le SIRET est la clé de gestion interne de votre base de données. Il optimise les rapprochements avec les autres bases d'entreprises.

Le B to B a la chance de disposer de référentiels nationaux (SIRENE, RNCS) qui peuvent être mis en concordance avec vos fichiers.
Avec une base de données renseignée du SIRET :

- ➜ vous supprimez le problème des doublons sociétés,
- ➜ vous facilitez les déduplications entre fichiers,
- ➜ vous disposez d'une clé pour aller chercher des informations présentes dans des référentiels. Le SIRET vous donne accès à de nombreuses informations qualitatives avec des coûts de traitement très faibles (NAF, effectif, CA, postes du bilan, contacts, téléphones…),
- ➜ vous pouvez mettre en place des procédures de mise à jour régulières.

LBM : Une base de données et les moyens techniques pour vous aider à fidéliser et conquérir de nouveaux clients.

LBM : Une base de données et les moyens techniques pour vous aider à fidéliser et conquérir de nouveaux clients.

Sirétiser sa base est un préalable à la mise en place d'une procédure de mise à jour performante.

Sirétiser une base existante est nécessaire. Et pour faire encore mieux, il convient d'intégrer la sirétisation comme point de départ pour une mise à jour régulière sachant que :
- chaque mois, l'INSEE enregistre près de 300 000 mises à jour,
- des dizaines de milliers d'entreprises déménagent chaque année,
- les mouvements sur les dirigeants statutaires sont quotidiens,
- un suivi des procédures collectives (redressement et liquidations judiciaires) est indispensable,
- chaque année, près de 800 000 entreprises inscrites au Registre du Commerce publient leurs comptes (chiffre d'affaires, résultats…).

Toutes ces informations sont centralisées dans notre référentiel et en fonction de vos besoins, nous mettons en place une procédure de mise à jour trimestrielle, semestrielle ou annuelle de vos données.
En nous confiant la mise à jour de ces données, vous libérez du temps de votre équipe commerciale qui peut alors se consacrer à la prospection et à la qualification de données « métier ».

La sirétisation, mode d'emploi

Pour sirétiser la base de données d'un annonceur, il faut :
- être titulaire d'une licence de rediffusion de la base SIRENE de l'INSEE,
- disposer des outils informatiques pour traiter les bases de données.

LBM est titulaire de la licence SIRENE et les outils qu'elle a développés sont le fruit de 20 années d'expérience dans le traitement informatique des bases de données B to B.

Notre sirétisation s'appuie sur un référentiel exhaustif de 7,55 millions d'établissements,
La base **LBM Direct** comprend :
- les établissements diffusibles actifs de l'INSEE (ayant une réelle activité économique),
- les établissements non diffusibles actifs (SCI, locataires de fonds de commerce…),
- les anciennes adresses de sociétés ayant déménagé avec, grâce au fichier des événements, le lien entre l'ancien et le nouveau SIRET,
- un historique des cessations d'activité.

En rapprochant votre base de données de notre référentiel :
- nous validons les SIRET existants,
- nous sirétisons les adresses sans SIRET,
- nous identifions les cessations d'activité,
- nous identifions les anciennes adresses de sociétés qui ont déménagé,
- nous enrichissons les adresses sirétisées.

LBM

LBM a été créée par Eric O'Quin et Christophe Chardin qui disposent chacun de 20 années d'expérience dans les bases de données B to B et le marketing opérationnel. En s'appuyant sur sa base de données **LBM Direct**, LBM a pour vocation d'aider les annonceurs à fidéliser et conquérir de nouveaux clients : traitements informatiques (sirétisation, RNVP, déduplication), sélection de cibles et constitution de bases de données, analyse marketing et scoring, marketing opérationnel.

LA BASE MARKETING
CONTACT : Eric O'Quin - e.oquin@labasemd.com
4, villa des Écoles - 92100 Boulogne-Billancourt **TÉL. :** 01 47 36 91 62 **WEB :** www.labasemd.com